vinetur

Michigan limita le tariffe obbligatorie per la consegna degli spirits nel sistema di distribuzione statale

La nuova legge fissa a 1,75 dollari per cassa la tariffa a carico dei fornitori, aumenta i pagamenti statali ai distributori e punta a contenere gli aumenti dei prezzi al dettaglio.

venerdì 31 luglio 2026



Il Michigan ha introdotto nuovi limiti alle tariffe legate al proprio sistema statale di distribuzione degli spirits dopo che la governatrice Gretchen Whitmer ha firmato la Senate Bill 604, una modifica entrata in vigore il 29 luglio e pensata per ridurre il rischio di aumenti dei prezzi delle bottiglie per i consumatori.

La misura incide sul modo in cui i fornitori di spirits pagano le consegne effettuate attraverso il sistema di controllo statale del Michigan. In base alla nuova legge, i fornitori devono continuare a pagare 1,75 dollari per cassa agli Authorized Distribution Agents, noti come ADA, per gli spirits acquistati dalla Michigan Liquor Control Commission, o MLCC. Tale importo non può più essere modificato dal liquor board né dal tesoriere dello Stato. La legge consente però ai fornitori e agli agenti di distribuzione di negoziare autonomamente un importo più elevato.

Il disegno di legge modifica anche quanto la MLCC deve pagare agli stessi agenti di distribuzione per contribuire a coprire i costi operativi. La tariffa sale a 12,50 dollari per cassa e sarà adeguata ogni anno il 1° ottobre in base al Consumer Price Index. Ogni aumento annuale è limitato al 5%.

La legge offre inoltre alla MLCC un altro strumento. Con l'approvazione dello State Administrative Board, la commissione può effettuare pagamenti aggiuntivi agli agenti di distribuzione secondo una metodologia che stabilirà. La norma prevede che tale metodo rifletta costi ragionevoli e necessari legati a magazzinaggio, distribuzione e logistica, e che venga applicato a tutti gli ADA.

La modifica è significativa perché il Michigan è uno degli Stati in cui il governo svolge un ruolo centrale nella distribuzione degli spirits. In questa struttura, le variazioni delle tariffe di consegna e degli oneri logistici possono trasmettersi rapidamente lungo la filiera, incidendo sui margini dei fornitori, sull'economia del wholesale e, potenzialmente, sui prezzi a scaffale pagati da rivenditori, bar, ristoranti e consumatori. Per le aziende beverage che vendono whiskey, vodka, tequila e altri distillati nel Michigan, il nuovo tetto crea maggiore certezza su una parte della loro base di costi, anche se altre spese restano soggette all'inflazione.

I gruppi di settore che avevano sostenuto il disegno di legge hanno affermato che la misura dovrebbe contribuire a stabilizzare i costi. Sam Awdish, presidente della Michigan Spirits Association, ha dichiarato in un comunicato che limitare quanto i fornitori sono tenuti a pagare per le consegne disposte dallo Stato fisserebbe i costi per le aziende associate e aiuterebbe a proteggere i consumatori da possibili aumenti di prezzo legati a tariffe di consegna più elevate.

Andy Deloney, senior vice president e responsabile delle politiche pubbliche statali del Distilled Spirits Council of the United States, ha affermato che rivenditori, ristoranti e tavern in Michigan dipendono da una solida rete di distribuzione per soddisfare la domanda di spirits. Ha detto che la normativa offre un sostegno aggiuntivo alla MLCC ed è pensata per contribuire a preservare nel tempo il sistema di distribuzione dello Stato.

La legge arriva in un momento in cui il mercato degli spirits del Michigan ha mostrato segnali contrastanti. Secondo i dati della National Alcohol Beverage Control Association, il Michigan è stato uno dei soli quattro control state a registrare una crescita dei volumi a maggio. I volumi di spirits nello Stato sono aumentati dell'1,3% rispetto a un anno prima, anche se il risultato è stato favorito da tre giorni di vendita in più nel mese. Il valore delle vendite è sceso dello 0,7% nello stesso periodo.

Questa combinazione di modesta crescita dei volumi e calo del valore evidenzia perché la politica tariffaria sia importante in uno Stato a controllo pubblico. Quando la crescita delle vendite è disomogenea e il potere di prezzo è limitato, le variazioni dei costi logistici imposti possono avere un effetto sproporzionato sulla redditività di produttori e importatori. Possono inoltre influenzare le decisioni su quali prodotti immettere sul mercato, quanto ampiamente distribuirli e con quanta aggressività i marchi competono per ottenere spazio presso rivenditori e operatori dell'ospitalità.

Il sistema del Michigan ha da tempo richiesto ai fornitori di operare entro regole fissate dalla MLCC e dalla sua struttura di distribuzione in appalto. Congelando a 1,75 dollari per cassa la tariffa obbligatoria a carico dei fornitori per gli ADA, salvo diverso accordo tra le parti, i legislatori hanno eliminato una fonte di aumento unilaterale dei costi. Allo stesso tempo, aumentando a 12,50 dollari per cassa la tariffa pagata dalla MLCC e

collegando gli aumenti futuri all'inflazione con un tetto del 5%, lo Stato cerca di bilanciare le preoccupazioni dei fornitori con la pressione sui distributori che affrontano costi più elevati di manodopera, stoccaggio e trasporto.

Per ristoranti, tavern e package stores che dipendono da consegne regolari di spirits, questo equilibrio potrebbe contare oltre le voci di bilancio. Se gli agenti di distribuzione riusciranno a recuperare meglio i costi operativi necessari attraverso i pagamenti del sistema statale anziché solo tramite l'aumento degli oneri a carico dei fornitori, le imprese del beverage trade potrebbero subire meno disagi dovuti a bruschi cambiamenti di prezzo o ad aggiustamenti dell'offerta. L'effetto dipenderà da come la MLCC applicherà la sua nuova autorità sui pagamenti aggiuntivi e da come fornitori e ADA reagiranno nelle trattative contrattuali.

La normativa riflette anche tensioni più ampie nella regolamentazione degli alcolici, mentre gli Stati cercano di gestire l'inflazione senza indebolire sistemi di distribuzione strettamente controllati. Nel caso del Michigan, i legislatori hanno scelto una formula che limita gli aumenti automatici pur consentendo adeguamenti annuali basati sul CPI e pagamenti extra mirati quando giustificati dai costi logistici.

La questione ha un'importanza pratica per i distillatori dentro e fuori dal Michigan. I produttori che vendono nello Stato devono tenere conto non solo della domanda dei consumatori, ma anche dei costi regolatori associati a ogni cassa spedita attraverso i canali ufficiali. Una struttura tariffaria più prevedibile può influenzare la strategia di prezzo, la pianificazione promozionale e le decisioni su se i marchi più piccoli o a rotazione più lenta restino sostenibili in un mercato in cui i costi di conformità sono attentamente monitorati.

Il Michigan ospita un settore attivo di craft distilling oltre a marchi nazionali distribuiti attraverso il suo sistema di controllo. Le aziende che operano nello Stato sostengono da anni che l'incertezza sulle tariffe legate alle consegne rendeva più difficile la pianificazione e aumentava la probabilità che i costi aggiuntivi venissero infine trasferiti al dettaglio.

La nuova legge non elimina tutte le pressioni sui costi del sistema. Gli adeguamenti legati all’inflazione restano in vigore per una parte della struttura di compensazione degli ADA, e i costi di magazzinaggio e trasporto possono ancora aumentare. Ma stabilisce confini più chiari su chi paga cosa all’interno di una parte della filiera degli spirits del Michigan, un cambiamento che probabilmente sarà seguito con attenzione da distillatori, distributori e operatori dell’ospitalità in tutto lo Stato.